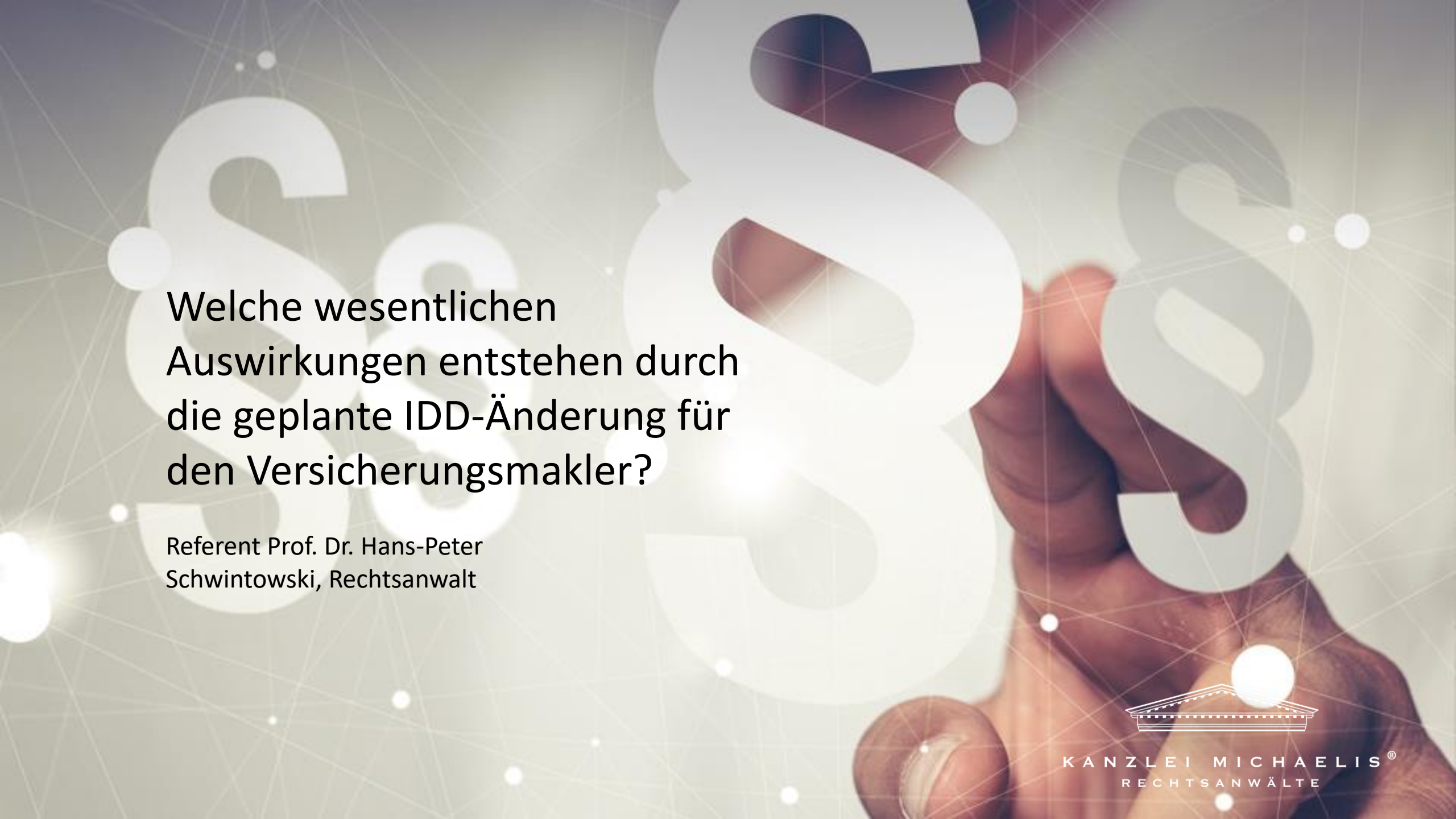




KANZLEI MICHAELIS®  
RECHTSANWÄLTE

Fachtagung an der Bucerius Law School  
20.02.2024



# Welche wesentlichen Auswirkungen entstehen durch die geplante IDD-Änderung für den Versicherungsmakler?

Referent Prof. Dr. Hans-Peter  
Schwintowski, Rechtsanwalt



KANZLEI MICHAELIS<sup>®</sup>  
RECHTSANWÄLTE

# EU-Kleinanlegerstrategie

---

Die EU-Kleinanlegerstrategie meint eine Richtlinie, die die Richtlinie für Finanzinstrumente (MiFID II) und die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD II) und weitere Richtlinien zu **einem Paket** zusammenschürt (vom 24.5.2023 (COM) 279 final).

Kanzlei Michaelis  
Rechtsanwälte

Maklertagung 20.2.2024  
Hamburg

Prof. Dr. Hans-Peter  
Schwintowski

Humboldt-Universität zu  
Berlin

# Ziel der Kommission

---

- 1.) Der Rechtsrahmen für Anlageprodukte für Kleinanleger soll gestärkt werden. Bessere und fairere Marktergebnisse sollen gefördert werden.
- 2.) Letztlich sollen die Kleinanleger stärker an den Kapitalmärkten beteiligt werden.
- 3.) Insgesamt sollen Kleinanleger bessere Ergebnisse erzielen können, als dies derzeit der Fall ist.

# Allgemeiner wirtschaftlicher Kontext

---

1.) Im Jahr 2021 wurden rund 17% des Vermögens der privaten Haushalte in der EU in Form von Finanzpapieren gehalten.

2.) Das meint Aktien, Anleihen, Investmentfonds und Finanzderivate.

3.) Im Vergleich dazu hielten private Haushalte in den USA einen Anteil von rund 43% ihres Vermögens in Wertpapieren (Eurostat).

# Probleme für Kleinanleger I

---

1. Schwierig ist es Zugang zu relevanten, vergleichbaren und leicht verständlichen Informationen über Anlageprodukte zu erhalten.
2. Digitale Beeinflussung durch unrealistische Marktinformationen und irreführende Marketingpraktiken.
3. Interessenkonflikte, die sich aus der Zahlung von Anreizen zwischen Produktherstellern und Vermittlern ergeben.
4. Einige Anlageprodukte enthalten Kosten in ungerechtfertigter Höhe.
5. Nur 38% der Verbraucher glauben, dass die Beratung in erster Linie ihrem Interesse dient.

# Probleme für Kleinanleger II

---

6. Mangelndes Vertrauen führt zu geringerer Teilnahme am Kapitalmarkt und bremst das Wachstumspotenzial für Anlagen für Kleinanleger.
7. Das Finanzwissen in der EU ist zu gering – das Finanzsystem zu komplex und undurchsichtig.
8. Der Einzelne soll über das nötige Wissen verfügen, um Entscheidungen treffen zu können, die seinen finanziellen Bedürfnissen entsprechen.

Kanzlei Michaelis  
Rechtsanwälte

Maklertagung 20.2.2024

Hamburg

Prof. Dr. Hans-Peter  
Schwintowski

Humboldt-Universität zu  
Berlin

# Informationspflichten I

---

1. Makler sollen künftig Warnhinweise geben und auf Verlustrisiken aufmerksam machen, die mit besonders risikobehafteten Versicherungsanlageprodukten verbunden sein können.
2. Die EIOPA kann Leitlinien vorgeben, wie die besonders risikobehafteten Produkte zu ermitteln sind.
3. Informationen sollen in Zukunft standardmäßig digital bereitgestellt werden.
4. Die Gesamtkosten sind als Geldbetrag und Prozentsatz anzugeben über die Laufzeit hinweg.
5. Provisionszahlungen sind getrennt aufzuschlüsseln einschließlich ihrer kumulativen Auswirkungen auf die Nettorendite.



# Informationspflichten II

---

6. Den Kunden muss jährlich eine standardisierte Übersicht über alle Kosten, Nebenkosten und Provisionen zur Verfügung gestellt werden.
7. Es soll ein neues Informationsblatt für Lebensversicherungen entstehen, die nicht Versicherungsanlageprodukte sind.

# Provisionsregelungen

---

1. Vermittler die unabhängig beraten (wie Makler) dürfen keine Provision/Courtage vom Versicherer nehmen.
2. Sie dürfen dies nur dann, wenn sie ihre Beratung nicht als unabhängige Beratung darstellen.

# Best-Interest-Test

---

Provision/ Courtage darf nur gezahlt werden, wenn der Makler folgende drei Bedingungen erfüllt (Best-Interest-Test):

1. Beratung muss auf eine angemessene Auswahl an Versicherungen gestützt werden.
2. Empfohlen werden muss das kosteneffizienteste Produkt.
3. Empfohlen werden muss ein Produkt, das ohne zusätzliche Merkmale die Anlageziele erreicht. Zusätzlich sind etwa Kapitalgarantien oder strukturierte Produkte mit Absicherungselementen.

# Eignungs- und Angemessenheitsprüfung

---

Der Makler soll in Zukunft Informationen einholen über:

- Die Zusammensetzung etwaiger Anlageportfolios (nicht nur finanzielle Verhältnisse)
- Die Fähigkeit des Kunden einen vollständigen oder teilweisen Verlust tragen zu können
- Information über die Anlagebedürfnisse (nicht nur Anlageziele)
- Prinzipielle Warnung an den Kunden (standardisiert), das fehlende oder unrichtige/ unrichtige Informationen eine Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung unmöglich machen

# Preisbildungsverfahren - Produktüberwachung

---

1. Laut EIOPA fressen die Kosten der Produkte regelmäßig die Rendite auf.
2. Die mangelnde Kosteneffizienz sorgt dafür, dass die Investitionserträge zu gering ausfallen oder sogar negativ sind.
3. Es soll im Rahmen des Produktgenehmigungsverfahren in Zukunft Preiskontrollen und Preisobergrenzen (Referenzwerte) geben.
4. Ein Produkt darf nicht genehmigt werden, wenn die Vermittler nicht nachweisen können, dass die Kosten und Entgelte – gerechtfertigt und verhältnismäßig sind (neuer Art. 25 Abs. 5/6 IDD)
5. Die Aufzeichnungen müssen sie der zuständigen Aufsichtsbehörde auf deren Ersuchen zur Verfügung stellen (neuer Art. 25 Abs. 7 IDD)
6. Es entsteht ein Höchstpreiskartell durch Recht.

Kanzlei Michaelis  
Rechtsanwälte

Maklertagung 20.2.2024  
Hamburg

Prof. Dr. Hans-Peter  
Schwintowski

Humboldt-Universität zu  
Berlin

# Marketing I

---

1. Künftig müssen Makler einmal jährlich Bericht erstatten über
  - Die eingesetzten Marketingmitteilungen und –methoden
  - Die Einhaltung der Anforderungen zu den Mitteilungen und Methoden und
  - Etwaige Unregelmäßigkeiten und Vorschläge zu deren Abstellung
2. Die Aufsichtsbehörde muss tätig werden, wenn die neuen Anforderungen für Marketingmitteilungen nicht eingehalten werden

Kanzlei Michaelis  
Rechtsanwälte

Maklertagung 20.2.2024  
Hamburg

Prof. Dr. Hans-Peter  
Schwintowski

Humboldt-Universität zu  
Berlin

# Marketing II

---

3. Die Vermittler sollen hierfür Aufzeichnungen über alle Marketingmitteilungen führen unabhängig davon, ob sie diese selbst bereitgestellt oder über Dritte zugänglich gemacht haben (Aufbewahrungsfrist: 7 Jahre)
4. Kleinanleger sollen vor unausgewogenen, unrealistischen/irreführenden Marketingmitteilungen insbesondere über digitale Kanäle, zum Beispiel Influencer und Soziale Medien, geschützt werden.

# Berufliche Anforderungen

---

1. Die Anforderungen zum Nachweis der Finanzkenntnisse und Fähigkeiten sollen für Versicherungs- und Finanzberater standardisiert und vereinheitlicht werden.
2. Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen sollen sicherstellen, dass Berater den neu aufkommenden Herausforderungen (zum Beispiel KI) gewachsen sind.
3. Auch Kenntnisse im Bereich nachhaltiger Investitionen müssen nachgewiesen werden.



# Förderung der Finanzkompetenz

---

1. Nur 18% der EU-Bürger verfügen über ein hinreichendes Finanzwissen (Eurobarometer März/April 2023).
2. Die Mitgliedstaaten werden aufgefordert(neuer Art. 16a IDD) Finanzbildungsmaßnahmen auf nationaler Ebene zu fördern.

Kanzlei Michaelis  
Rechtsanwälte

Maklertagung 20.2.2024  
Hamburg

Prof. Dr. Hans-Peter  
Schwintowski

Humboldt-Universität zu  
Berlin

# Offene Fragen

---

1. Das jährliche Kündigungsrecht der VN ( § 168 VVG) führt dazu, dass VR nicht langfristig anlegen können.
2. Beitragsgarantien sind teuer (wahrscheinlich Hauptursache für schlechte Performance) und bei langfristiger Geldanlage am Aktienmarkt nicht notwendig.
3. Der Wettbewerb um das beste Versicherungsprodukt setzt voraus, dass die Nettoprämie bekannt ist. Das heißt: notwendig ist Trennung zwischen Produkt und Vertrieb.
4. Problem sind nicht Provisionen/ Courtagen oder Honorare, sondern die Tatsache, dass über die Vertriebsvergütung nicht frei verhandelt werden kann (Stichwort: Provisionsabgabeverbot).

# Offene Fragen II

---

5. Der Ansparprozess sollte mit Geburt beginnen (können) um den Zinseszinsseffekt und die Wertsteigerung am Kapitalmarkt auszunutzen.
6. Trennung zwischen Absicherung des biometrischen Risikos und dem Ansparprozess für die Rente.
7. In der bAV Übergang zum amerikanischen Prinzip (K 401), also dem Opt-Out-Modell, wonach die Arbeitnehmer an der Alterssicherung teilnehmen, es sei denn sie optieren dagegen.

# Gesamttendenz – Zukunft I

---

1. Richtig ist, dass die Performance für Kleinanleger an Kapitalmärkten oft unterdurchschnittlich ist.
2. Die Gründe dafür liegen vor allem darin, dass das Anlageportfolio im Gegensatz zu den Portfoliotheorien gebildet wird und, dass der Sparvorgang viel zu kurz ist.
3. Ein weiterer Grund liegt darin, dass die Summen für die Absicherung des biometrischen Risikos mit den Summen für den Rentenaufbau verbunden werden. Beide Bereiche haben aber miteinander gar nichts zu tun, sie müssten getrennt werden.
4. Die Verknüpfung von der Prämie für die Versicherung und der Vermittlungsprovision müsste aufgehoben werden – Abschaffung des Provisionsabgabeverbotes und freie Vereinbarung des Vermittlerentgelts.

# Gesamttendenz – Zukunft II

---

5. Der Sparprozess sollte mit Geburt beginnen, jedenfalls sehr langfristig sein, um den Zinseszins und Wertsteigerungseffekt am Kapitalmarkt auszunutzen.
6. Die Ursachen für die schwache Performance zu Gunsten der Kleinanleger liegen nicht in irreführender oder schlechter oder fehlerhafter Beratung, sondern praktisch ausschließlich in den fehlerhaften rechtlichen Rahmenbedingungen insbesondere auf den Märkten für Altersvorsorgeprodukte.
7. Woran es liegt, das Kommission, EIOPA und ESMA diese Zusammenhänge nicht erkennen, ist schleierhaft

# Konzept – Zukunft III

---

Konzept für eine zielführende, nachhaltige Kleinanleger Strategie

1. Altersvorsorge: langfristig – möglichst ab Geburt, Lebenszyklusportfolio – Professor Maurer
2. Vermögensbildung: kurzfristig – ausgewogene Anlage nach Portfoliotheorien – Markowitz.
3. Beratungskosten: Transparenz zwischen Kosten der Produkte und der Beratung – freier Wettbewerb über Provision/Courage/Honorar.
4. Staat: -Anreize zu langer Geldanlage.
  - Kostentransparenz zwischen Anlageprodukt/Risiko/Beratung
  - Anreize mit Altersvorsorge-möglichst ab Geburt-jedenfalls langfristig-zu beginnen-Opt Out-Modell(USA:K-401)

# Gretchenfrage – Zukunft III

---

1. Was ist ein Lebenszyklusportfolio wann ist es sinnvoll?
2. Ist es sinnvoll, das Kapital lange oder kurz anzulegen?  
Vorteile – Nachteile?
3. Wie sollte das Geld angelegt werden?:  
Aktien/Anleihen/Immobilien/Rohstoffe/Edelmetalle,  
Staatsanleihen/Token? Wie viel von allem?
4. Was kostet mich die Beratung? Wie wirkt sich eine lange  
Vertragsdauer auf diese Kosten aus? Ist es egal, ob ich  
kurzfristig aussteige?
5. was ist der Unterschied zwischen Kapitalanlage und  
biometrischem Risiko? Was kostet das eine? Was kostet das  
andere?

**Bleiben Sie wachsam und kritisch!**

Ihr,  
Prof. Dr. Hans-Peter  
Schwintowski



KANZLEI MICHAELIS®  
RECHTSANWÄLTE



Fragen?



KANZLEI MICHAELIS®  
RECHTSANWÄLTE

